今日欧亚

第12期　总第620期　　总编辑　苏艳丹

主办：长春欧亚集团股份有限公司　　地址：长春高新区飞跃路2686号

电话：0431-87666857　邮编：130012　网址：www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html

17℃ ~ 28℃

2024年6月

30

星期日

农历甲辰年五月廿五

六月初一小暑

长春市朝阳区委书记许军到欧亚商都调研

本报讯（欧亚商都 办公室）6月8日，长春市朝阳区委书记许军一行到访欧亚商都，调研检查节日期间安全生产工作，欧亚集团副总经理、欧亚商都党委书记兼总经理周伟等全程陪同。

调研检查现场，周总向许军书记一行重点介绍了商品采购、价格管控、现场服务、安全管理等多方面所做的具体工作，得到了许军书记的高度评价和认可。

许军书记表示，希望欧亚商都充分发挥龙头商贸企业的引领作用,持续带头做好消防安全、食品安全的管理工作，以给消费者营造一个安心、舒心、放心的购物环境，共同促进朝阳经济的繁荣与发展。

吉林欧亚商都跑团方队亮相2024吉林市马拉松

本报讯（吉林欧亚商都 李棠）6月16日，由吉林市人民政府、吉林省体育局主办，吉林市体育局、吉林市体育总会承办的万众瞩目的2024吉林市马拉松在人民广场鸣枪开跑。如诗如画的环松花江最美赛道，吸引着来自21个国家和地区的3万名参赛选手，世界田联派出赛事观察员来吉，与大家一起共同见证2024吉马盛会。吉林欧亚商都更是组织了品牌供应商及员工组成150人的跑团参与其中，同时精心策划了750人健身操方阵在赛道旁展示企业风采，为吉马助力加油。

当日5时30分，我们的跑团队伍在越山路集结完毕，等待检录。“欧亚集团”龙标旗帜被大家紧密簇拥在队伍最前方，员工们高喊着“大东山水迎天下，品质欧亚誉江城，吉林加油，欧亚加油，吉林加油，欧亚加油”口号昂首挺胸、精神抖擞地走过主席台前，充分展示了吉林欧亚商都的风采。在开跑前的一分钟，现场三万人齐唱国歌，人山人海，场面壮观，无论是场上的选手还是场外的观众都感到无比的震撼与自豪。

7时30分，出席开幕式的领导和嘉宾共同为本次大赛开枪发令。跟随奥运冠军王军霞、李坚柔的领跑，参赛者纷纷穿过起点拱门，在热情洋溢的呐喊助威声中冲向充满希望的赛道。当吉林欧亚商都参赛方队带着企业旗帜，整齐的跨越起跑点的时刻，主持人激动的介绍着欧亚集团，主席台的领导们也热情的与我们挥手，自信的欧亚人用最响亮的口号做出回应。

赛场上，选手奋力奔跑，不懈拼搏。赛场外，吉林欧亚商都紧密结合马拉松赛事，推出“奔跑季”等一系列活动助力吉马，线上营销“征战吉马”的视频加推，视频流量突破2.6万次，评论区“欧亚加油”的留言众多，丰满区官方账号更是将欧亚助力马拉松视频融入官方视频推广。同时，吉林欧亚商都各店推出各种单品满足多种运动场景；除吉马以外，欧洲杯赛事进程也引发众多关注，吉林欧亚商都紧跟时事，推出在欧洲杯小组赛期间，顾客可以通过微信公众号投票，预测比分进行有奖竞猜。

人生何尝不是一场马拉松，面对各种挑战，勇敢前行。吉林欧亚商都在日常耕耘的业务领域也同样需要马拉松精神，持之以恒、团队协作、总结经验、永不放弃，一步一步为漫漫长路夯基固本，披荆斩棘，奋勇前进！

吉林欧亚商都跑团方队经过主席台前。（吉林欧亚商都 企划部供图）

弘扬传统文化 共庆年中盛典 通化欧亚举办首届汉服节

通化欧亚首届汉服节活动现场合影留念。高铱阳 摄

本报讯（通化欧亚 罗冰）6月7日至16日，当端午遇见年中庆，春色满园渐变成了繁花似锦，六月开启了新的篇章，通化欧亚购物中心也迎来了一场别开生面的文化盛宴——首届汉服节。通过展示汉服之美，传承中华文化，更为通化欧亚的年中庆活动增添一抹亮丽的色彩。

活动期间，购物中心内挂满了各种具有中国传统特色的装饰物，营造出浓郁的节日氛围。所有员工身着不同款式、不同风格的汉服。仿佛穿越时空，将顾客带入千年的华夏世界。多个互动环节，让顾客亲身参与其中。顾客即可以在现场试穿汉服，感受其独特的韵味；还可以自行穿戴汉服进入商场即可获赠精美礼品。这些活动不仅增加了节日的趣味性，也让顾客在中华文化博大精深的感受下轻松愉快的购物。

通化欧亚首届汉服节的成功举办，不仅让更多人了解了汉服的历史和文化内涵，还为顾客带来了一场视觉和文化的盛宴，更促进了中华传统文化的传承和发展。

欧亚汇集举办2024年吉林省“奔跑吧·少年”青少年街舞公开赛暨高校街舞邀请赛

活动现场。 石岩 摄

本报讯（欧亚汇集 张献文）6月15日至16日，由吉林省体育局指导，吉林省社会体育管理中心主办，吉林省街舞协会承办的2024年吉林省“奔跑吧·少年”青少年街舞公开赛暨高校街舞邀请赛在长春欧亚汇集拉开帷幕。

本次比赛是业界著名的全国性赛事，分为Breaking斗舞和综合风格齐舞两大比赛形式，吸引了各省市州优秀的青少年选手们同台亮相、同场竞技，共有来自130余所学校及街舞俱乐部的1800余名运动员参与竞赛。参赛选手们在赛场上精神饱满、斗志昂扬，用舞蹈诠释着青春的激情与活力，为观众呈现了一场场精彩的视觉盛宴。激烈的竞赛氛围，活力四射的舞姿，现场欢呼声、喝彩声不绝于耳！大批街舞爱好者为比赛选手呐喊助威，楼上数层顾客纷纷被吸引，驻足观望。人气热情空前，座无虚席，有效带动了汇集餐饮业态销售业绩，众多餐厅和欧食汇美食城人气火爆，一位难求。欧亚汇集单日客流量达20000人次，创造新高！

比赛持续至晚间22时30分，汇集晚间值班的工作人员和保卫部夜班人员毫不懈怠，尽职尽责，跟场到最后，保证了现场的环境卫生和安全，用细致入微的服务给参赛选手留下了良好的印象。本次比赛大大提升了欧亚汇集的口碑和影响力，未来汇集将持续举办高水平的赛事，为青少年提供更多展示才华的舞台，在推动青少年体育运动事业实现高质量发展的同时，为汇集注入新的活力，强势引流。

“粽”享安康 嗨购618

欧亚商都钜惠宠粉 HIGH购享不停

本报讯（欧亚商都 办公室）6月，欧亚商都为消费者倾力打造一场别具一格的钜惠盛宴，本次活动以“粽享安康 嗨购618”为主题，为消费者接连献上惊喜好礼。

端午节期间，欧亚商都相继推出“梦回唐潮”国风穿越奇妙游、“端午粽飘香”包粽子大赛、“芳华悦己”珍珠美学品鉴会、“峡谷大战”王者荣耀高校联盟赛、端午节主题美食课堂系列活动，更有文雀十六周年巡演和KPOP-BOOM千人KPOP狂欢超级排队惊喜亮相乐活LIVEHOUSE。

6月14日至18日，欧亚商都开展“线上+线下”互动营销，打造了夏季妆品节、第十一届手机数码节、装履节、以及品牌特色活动——千百度集团春夏新品主题展、暇步士“帆跃新泽西”新品展、“鞋”首一生商都VIP男鞋养护答谢日、滨波香薰DIY体验沙龙，以及恩曼琳等十余个品牌特邀会员举办手工DIY、摄影、咖啡等主题活动。此外，6月19日至30日每天8时至10时，城市超市全场商品4.9折起，收银线内单票满98元赠10元超市电子券。

欧亚商都将继续把“增强市场适应性、提升门店运营质量”这一主线贯穿百日竞赛工作始终，坚守做精，立足消费者需求、注重消费者体验，充分调动消费者的购物热情。

金榜题名 “衣”马当先

欧亚商业连锁助力莘莘学子特惠活动震撼来袭

本报讯 （欧亚商业连锁 张君宁）青春拂晓，启梦今朝，随着六月的到来，一批批莘莘学子即将开启人生的新篇章。为了回馈广大考生，欧亚商业连锁特别策划了“金榜题名‘衣’马当先”考生特惠活动，为中高考考生提供多重优惠福利。

此次活动，欧亚新生活购物广场推出了“书山有路 数码相伴” 数码手机购机优惠活动，欧亚三环购物中心特别联合西西弗书店，推出“我送学子读书钱”活动，欧亚长新购物中心助力高考学子，推出手机全场补贴，在活动期间凭准考证购买荣耀200系列手机，即可享受加99元换购价值299元的荣耀Earbuds X7耳机一部等。此外，欧亚商业连锁各店在欧亚集团小程序上也开设“金榜题名‘衣’马当先”专区，精选户外体服、数码、箱包等百余款时尚单品4-7.5折让利促销。

此次欧亚商业连锁针对中高考考生的营销活动，不仅为考生们带来了多重优惠福利，也展现了欧亚商业连锁对社会责任的积极担当。未来，欧亚商业连锁将继续关注社会热点，积极策划更多有意义的营销活动，为广大消费者提供更多优质的服务和体验。

图片新闻

6月9日，乌兰浩特欧亚购物中心联合神墨口才教育组织了一场人气颇高的“跳骚市场”和“吃西瓜大赛”活动，活动现场气氛活热烈，参加人数达到600余人。（乌兰欧亚 张晓雪）

端午节来临之际，为进一步传承和弘扬传统文化，6月9日下午，欧亚卖场联合迪莉娅公司举办针对钻石卡会员的“端午安康 粽情时光”包粽子沙龙活动。（欧亚卖场 曹冲）

内蒙古自治区商务厅副厅长侯燕会一行到乌兰欧亚调研

本报讯（乌兰欧亚 塔娜）6月12日下午，内蒙古自治区商务厅副厅长侯燕会、内蒙古自治区商务厅运行处处长郝建敏等一行到乌兰浩特欧亚购物中心开展调研，兴安盟商务口岸局党组书记、局长刘海涛，兴安盟商务口岸局党组成员、副局长鞠乐，兴安盟商务口岸局四级调研员刘宏军及乌兰浩特市工信局局长李轶超等随行，乌兰浩特欧亚购物中心总经理张哲银全程陪同。

侯燕会厅长一行深入到乌兰欧亚负一层超市实地查看现场经营环境，详细了解经营销售情况、运营管理、升级改造整体规划及欧亚自营业态经营情况等。侯厅长对乌兰欧亚的改造升级建设工作给予肯定，对霸王茶姬和恋惠优品兴安盟首店落户乌兰欧亚表示赞扬，并鼓励要全力挖掘市场消费潜力，抓好实体店服务和体验工作，建设布局合理、业态丰富的新型商业体系。

欧亚商业连锁携手欧莱雅开展618超级大促直播

本报讯（欧亚商业连锁 张君宁）6月1日-6月18日，欧亚商业连锁第六次携手巴黎欧莱雅，开启“我值得一个年中庆”欧莱雅618狂欢盛典！此次超级大促直播，以欧亚集团小程序直播、百货商城专区热卖及抖音抢券获客引流至线下，结合欧亚商业连锁“百万粉丝群”、“公众号、视频号”等宣传渠道同步助力。

本次欧莱雅直播大促历时18天。欧亚商业连锁营销中心与欧莱雅品牌方进行了多轮磋商，争取到了优质的商品资源及奖励机制，精选20余款明星产品，养肤防晒小金管、全脸淡纹紫熨斗、淡纹修护玻色因面膜等多款热销单品线上专供，3.3-6.2折限时热卖，更有玻色因面膜直播秒杀价9.9元两片。结合欧亚集团小程序、抖音平台线上投放50000张“99元减50元”单品抵用券与消费满额加赠活动，欧亚商业连锁近8000个“惠民群”裂变推广、“视频号”、“公众号”、“员工朋友圈”全面转发，同步助力炒热话题营销，联合品牌方产品宣讲、举办6场次高品质会员沙龙等有力措施，配合多种激励政策，做到“线下预热引流、线上直播推广、限时秒杀”等多种方式，线上线下双管齐下，齐头并进激活潜在市场。

6月6日15时与6月18日11时，长春、外埠共计6个直播间同步启动开展两场大促直播，欧莱雅星主播小博老师与专业护肤专家雅清老师共同分享护肤秘籍，更有营销中心王丹部长作为品牌福利官直播间抽出价值875元口红限量套盒、金致花蜜面霜、玻尿酸面膜等豪礼大奖，让直播间人气拉满，两场直播，观看人数突破8万人次。

长春市首家特步外展快闪店入驻欧亚益民

本报讯 （欧亚益民 王启任） 6月7日，长春市首家特步外展快闪店入驻欧亚益民，建立多元化销售场景建设，并助力销售增长。

快闪店内的货品丰富多样，拥有3500件当季畅销款，为消费者提供了广泛的选择，同时特别推出了精选商品3.9折起、夏款商品6折的促销活动，凝聚了火爆的人气，与欧亚益民夜市互动，更加实现了引流创效的良好效果，并以其独特的魅力和优质的产品与服务，为消费者带来了全新的购物体验。

欧亚沈阳联营打造年中庆活动让消费者“狂欢一夏”

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）6月7日至23日，欧亚沈阳联营“年中庆”活动盛大启幕，活动期间，打造了欧亚沈阳联营第十四届鞋文化节、欧亚沈阳联营第五届邻里节，并联合沈阳市退役军人事务局、沈阳市爱国拥军促进会共同举办了沈阳市第一届退役军人购物节等活动，叫响“半年不止半价”口号，吸引广大消费者到欧亚沈阳联营“狂欢一夏”。

“半年不止半价” 劲爆活动让消费者“狂欢一夏”

活动期间，百货类商品推出夏季新品3折起的优惠力度，同时，会员购物满额即可获得年中庆礼金，领取果蔬礼券，参加拍奖赢大礼等活动，让会员充分享受增值让利的同时半价体验超市自采果蔬的新鲜品质、物美价廉和意外惊喜。同时，超市推出预存果蔬卡赠送果蔬券活动，增强消费者购物粘性。家电商场海尔、卡萨帝、格力、西门子、史密斯、苏泊尔、九阳等品牌商品全线促销，打折、赠礼、抽奖等活动精彩纷呈。

精准节日促销 用商品力打动消费者

端午节期间，欧亚沈阳联营举办了粽子、鸡蛋等节日商品展销活动，中之杰、稻香村、桃李、康福等品牌粽子大展卖，同时八珍王、正陆、阿满、哈尔滨红肠四大熟食品牌同步推出年中大促提升节日氛围。父亲节期间，依文、九牧王、罗蒙、花花公子等数十个男装品牌推出打折再送礼活动，摩凡陀、天王罗、西尼等品牌推出父亲节特供款手表，华为、小米品牌推出购买指定机型送好礼活动。

为加强欧亚沈阳联营小程序应用，特别推出了会员任意消费参与小程序抽奖活动，500元果蔬购物卡、定制手表、保温杯、雨伞、饮料等礼品十分丰富。

强技能比服务 增强购物性价比

欧亚沈阳联营商品力不断提升的同时，为了给消费者更优质的服务体验，增强购物性价比，6月19日，欧亚沈阳联营举办了提升基础服务专项培训会，针对仪容仪表、行为规范、服务接待等对各品牌店长及新入职导购员进行专项培训，进一步提升对客服务水平。强技能、比服务，在欧亚商都百日竞赛精神引领下，欧亚沈阳联营全员乘势而上，全力以赴完成各项竞赛指标，助推企业高质量发展再上新台阶。

松原欧亚举办父亲节创意手工DIY活动

本报讯（松原欧亚 刘威）6月16日14时，年中疯抢节，“爸”气来袭！松原欧亚购物中心在六楼儿童馆举办“‘爸’趣同享、父爱如‘衫’”创意手工DIY活动，共有20组家庭积极参与。

活动现场，孩子们充分发挥自己的想象力和创造力，用画笔在T恤衫上勾勒出对父亲的爱与祝福，亲手给爸爸画一件只属于他一个人的衣服！父亲们在一旁耐心指导和协助，亲子间的不断互动，充满了欢声笑语。爸爸们脸上也洋溢着幸福的笑容。活动结束，孩子们纷纷将自己亲手绘制的T恤衫送给父亲，父亲们也表示这是一份十分珍贵且有意义的礼物。

另讯（松原欧亚 郭梅丽） 6月16日15时，松原欧亚购物中心5楼运动户外馆举办了“情怀六月、父爱如‘扇’”手绘折扇DIY活动，落笔有情，传递‘扇’意，以爱之名献礼父亲。活动吸引了来购物的顾客积极参与，大家以画润心，以画寄情，尽情发挥绘画热情，从选材、调色、设计一气呵成，女生喜好绘制兰花芙蓉、枫叶等扇面，男生则选择绘制翠竹、蓝鸟竹雀等，如果说女生百花齐放、那么男生就是百鸟争鸣，虽然在方寸之地，但心却无限风光，绘画者沉浸在愉悦的创作中，感受着绘制的乐趣。

活动现场。乔硕 摄

欧亚卖场例外品牌举办高端会员艺术插花活动

本报讯（欧亚卖场 王晓翠）创新营销模式，彰显品牌魅力。值此欧亚卖场618年中庆之际，例外品牌在欧亚卖场组织了一场高端会员手工DIY插花活动，特邀15位优质会员到场参加体验，活动现场气氛轻松愉快，互动积极踊跃，活动当日销售创新高。

品牌公司特别聘请花艺师现场指导，为会员讲解了花卉品种、花语，以及色彩搭配、常见造型等，随后，花艺师提供一对一悉心指导，会员们修剪花枝，点缀搭配，完成了一件件独具特色的花艺作品，大家脸上洋溢出满意的笑容。

此次会员插花活动收获一致好评，例外品牌提供了优质服务，成功维护顾客关系，并树立了良好的品牌形象，为达成更好的业绩奠定了坚实的基础。

参加活动的会员正在学习插花。 王晓翠 摄

“一起益企辽源市地方特色产品”
直播带货公益活动在辽源欧亚二期举办

本报讯（辽源欧亚 综合部）6月14日，辽源欧亚二期综合体一楼与二楼大厅人头传动、热闹非凡，“一起益企辽源市地方特色产品”直播带货公益活动在辽源欧亚二期盛大启幕。

辽源欧亚二期综合体开业以来，大力推动展会经济，利用各类展会引流聚客，实现经营与社会效益的双提升。此次活动，是由吉林省中小企业发展中心、辽源市政府主办，辽源欧亚二期综合体协办的一次大型公益活动，有42个品牌、农副产品20余个品类，百余种产品参展。活动致力于推动辽源市地方产品的宣传与推广，进一步激发中小微企业市场活力，利用直播带货等新电商业态帮助企业拓展市场，拉动地方消费，为振兴辽源地方特色产品产业发挥积极推动作用。

活动共举办3天，吸引参观市民近万人次，将为二期超市及餐饮娱乐业态的销售提升形成良好助力，活动不仅能为辽源欧亚增添了火爆的人气，还间接带动二期销售，对一期百货家电业态也形成一定的促进作用。展会经济的大力推进，或将为辽源欧亚在新的市场形式下探索出一条提升经营的新渠道。

一起益企直播活动现场 。 孙小鹏 摄

欧亚益民开展
情深义“粽”惠端午 真爱“父”出嗨“购”618活动

本报讯 （欧亚益民 储丽侠） 欧亚益民开展百日竞赛系列活动——情深义“粽”惠端午 真爱“父”出嗨“购”618，活动形式丰富多样，受到了众多消费者的欢迎，包括服饰类的优惠促销、超市的拍奖和超值换购，以及超市包粽子比赛和会员专享的情深义粽五彩绳编织活动。

活动期间，服饰类全场2折起优惠力度倾情奉献，当日电子会员购物满500元送50元代金券，“超值领券”专属秒杀，8.8元秒杀88元服饰类电子代金券，购物有好礼父亲节当天会员累计消费送好礼等活动。父亲节当日，欧亚益民精心筹备一场精彩纷呈的父爱如“衫” 无可“T”代，父亲节DIY活动取得显著成效，诚邀会员和父亲一同参与，在活动中增进彼此的感情，重拾那些被时光掩埋的温暖记忆，共同度过一个难忘而美好的时光。父亲节的专属优惠和促销活动，吸引众多消费者在为父亲挑选礼物的过程中，感受到了浓浓的节日氛围，有效提升了销售额。丰富多彩的活动即满足了不同消费者的需求，又增加了顾客的参与度和购物体验感。

“爸”气年中庆 “粽”情在欧亚

本报讯（通辽欧亚 温馨）迎着6月的朝阳，欧亚集团第四届年中疯抢节“爸”气来袭，6月7日至6月16日正值端午节、父亲节，通辽欧亚购物中心主动出击，多渠道营销，利用半价补贴、超值换购、购物拍奖、特价爆品、会员积分超值兑礼、现场拍奖陈列气氛烘托等惊喜活动，吸引公共目光，聚集人气，线上线下互动配合，氛围拉满。

6月9日、10日通辽欧亚利用端午节黄金销售节点，联合双度艺术学校、嘉颖口才、艺欧艺术学校，以“初夏粽飘香 欧亚庆端午”为主题专场演出，配合现场进行吃雪糕大赛及西瓜大赛，营造节日氛围，在传播文化的同时为销售引流。6月16日父亲节当日，以“炫父”为主题的特色满减活动吸引了大批顾客，百货、超市各款台都排起长龙，各专柜人潮涌动。其中，耐克专柜端午节当日销售同比提升476.8%，POLO专柜父亲节当日销售同比提升106%。

“乘风破浪 职引未来”
线下大型招聘会在通化欧亚举办

本报讯（通化欧亚 毛姝睿）6月15日，通化市东昌区“乘风破浪 职引未来”线下大型招聘会在通化欧亚负一层南天井盛大举办。此次招聘会由东昌区人力资源和社会保障局主办，通化欧亚购物中心承办。

活动现场，多家用工企业提供就业岗位320个，计划招聘1265人，同时免费为求职者提供政策咨询、就业指导、职业介绍、创业培训登记及创业担保贷款等就业创业服务，除了民营企业招聘区，现场还设立了失业求职登记区、技能培训展示区和助农产品展示区。市巾帼职业培训学校现场展示面点制作和育婴技能，让大家对职业技能培训有了更直观的了解。

正值通化欧亚“618”年中庆这一重要活动之际，各业态专柜积极抓住此次良好契机，通过发放优惠券、满减券等方式将分散在各处的人群吸引到专柜之中进行商品选购。通化欧亚购物中心总经理于淼强调，各专柜务必切实地把握住这次促销的大好机遇，不仅要满足群众在购物方面的需求，更要契合他们对美好生活的热切向往，致力于为顾客呈上高效的服务以及品质一流的产品。

招聘会现场人头攒动，累计进场求职8000余人次，即为通化欧亚带来了线下多客层的客流，更带动了整体销售业绩的大幅提升，同时向更多人展示了欧亚多种业态的强大活力与吸引力。

招聘会现场。毛姝睿 摄

白城欧亚携手斐乐共绘父爱时光

本报讯 （白城欧亚 程丽娜）父爱如山，合影留念！6月16日，白城欧亚购物中心携手斐乐，现场邀请会员与进店顾客共同参与，一起制作泡泡玛特挪车牌，用时光留声机记录下对父亲的感恩与表白。会员的每一句心声，都是对父亲深深的感谢和深深的爱。父爱的深沉与宽广，如同浩瀚的海洋，又似浓郁的美酒，让人沉醉其中。

活动现场。程丽娜 摄

端午节 梅河欧亚上演盛夏“粽”头戏

本报讯 （梅河欧亚 李晶）6月8日至9日，为弘扬中国优秀传统文化，营造浓厚的节日氛围，梅河欧亚购物中心举办了紧张而又激烈的包粽子大赛。

当日，活动现场悬挂着横幅，摆放着比赛奖品，每位参赛者都身穿红围裙，头戴小红帽，面前摆放着工作人员早早就准备好的糯米、粽叶、粽绳、蜜枣等所需材料和工具。比赛还没开始，大家就纷纷挽起袖子，跃跃欲试。在一声号令中，比赛开始了。一双双巧手在翠绿的粽叶上翻飞，不一会儿，一个个饱满碧绿的粽子就诞生了。比赛结束后，工作人员根据粽子的数量和外观对第一、二、三名进行了颁奖。现场一片欢声笑语。

汉服盛宴 古韵流芳
四平欧亚年中疯抢节汉服节活动圆满举行

本报讯（四平欧亚 张莹）6月16 日，一场别开生面的汉服节活动在四平欧亚购物中心盛大开幕。众多汉服爱好者们齐聚一堂，共同见证这场充满古典韵味与文化魅力的盛会。

活动现场，五彩斑斓的汉服交相辉映，仿佛穿越千年的时光长廊展现在人们眼前。参与者们身着精致华美的汉服，或宽袍大袖、或罗裙飘飘，举手投足间尽显优雅气质。精彩的节目轮番上演，国学课堂谈古论今，绘声绘色，礼仪文化彰显大国担当，古筝演奏悠扬动听，让人陶醉其中，茶艺展示高山流水，韵味十足。汉服走秀更是将活动推向高潮，模特们迈着优雅的步伐，展示着不同款式、不同风格的汉服，让观众们大饱眼福，深切感受到汉服之美与中华文化的博大精深。

此次汉服节活动，不仅为汉服爱好者提供了一个展示与交流的平台，也让大家了解和喜爱上了汉服文化。它以独特的方式传承和弘扬了中华优秀传统文化，让古老的文明在现代社会焕发出新的活力与光彩。

“礼衣华夏”汉服模特大赛辽源赛区总决赛
在辽源欧亚举办

本报讯（辽源欧亚 综合部、企划部）着一袭汉服霓裳，享传统服饰之美！“礼衣华夏”汉服模特大赛辽源赛区总决赛，6月15日15时，在辽源欧亚一期中央共享大厅盛大启幕。

此次活动得到了欧亚商业连锁总经理于惠舫的亲临指导，并引荐辽源市女企业家协会，携手辽源市妇联、共青团共同参与，共同举办此次汉服模特大赛活动，给辽源欧亚营业现场带来万人空巷的鼎沸人气，为现场经营引睛聚焦，更为辽源城市文化增添一份欢愉激情与缤纷色彩。

活动中，来自辽源地区百余位青年与中年参赛选手，在舞台上先后展示了来自各个朝代的中国传统服饰，吸引了大量消费者驻足观尝，更有不少专程来观摩的汉服迷为选手助力，现场氛围极度热烈，参赛选手还列队在辽源欧亚一期各楼层进行了巡演，为辽源欧亚经营现场带来火爆的节日气氛。

利用大型PR类人气活动，辽源欧亚还结合活动节点推出系列营销活动，与大赛互为互动，相互促进融合，为辽源欧亚阶段销售起到了良好的促进作用。

吉林省送演出下基层文化惠民演出
助力欧亚年中庆

本报讯 （吉林欧亚商都 刘毕佳慧）6月16日，吉林市歌舞团带着一场精彩纷呈的文化惠民演出助力欧亚年中庆，为吉林欧亚商都综合体献上一道丰盛的文化大餐，本次演出活动取得了圆满的成功，也为欧亚年中庆增添了浓墨重彩的一笔。

活动现场，气氛热烈而欢快，歌舞团的演员们以精湛的技艺和饱满的热情，为观众们带来了众多精彩节目。欢快的舞蹈如灵动的精灵跳跃在舞台上，优美的身姿展现出无限活力，让人们沉浸在艺术的魅力之中；动听的歌声宛如天籁，回荡在每一个角落，打动着观众的心灵完全沉浸在这场艺术盛宴之中，获得一致好评！

吉林市歌舞团一直是吉林市人的骄傲，本次演出更是在周末欧亚综合体客流集中的时间段开展，不仅为消费者带来了一场精神文化的盛宴，更将有新意、聚人气的特色营销活动转化为流量带动了消费。活动非常成功。

吉林市歌舞团演出现场。 刘毕佳慧 摄

欧亚卖场在2023年度长春市“两红两优”评比活动中喜获多项荣誉

本报讯（欧亚卖场 张佳音）近日，共青团长春市委发布《关于对2023年度长春市五四红旗团委、团支部和优秀团员、团干部予以通报表扬的决定》。欧亚卖场黄金珠宝城团支部荣获“五四红旗团支部”荣誉称号；百货食品商场苏东汉荣获“长春市优秀团干部”荣誉称号；大客户服务部杨薇荣获“长春市优秀团员”荣誉称号。

青年强则企业强，青年兴则企业兴。多年来，欧亚卖场高度重视青年人才培养工作，团委着眼团青特点，结合企业经营发展开展凝聚团青、组织团青、培养团青的系列工作，以做内行、在现场、敢担当企业文化为引领，在调整升级、引进业态、现场管理、四防安全等各项工作中让广大团员青年当主力、经风雨、长本事、强担当，为企业可持续发展培养了一大批生力军，先后荣获了包括全国五四红旗团委、全国青年文明号等一系列国家和省市荣誉。此次再获长春市五四红旗团支部、优秀团支部、优秀团员等多项荣誉，不仅是对欧亚卖场团委工作的高度认可，也将激励团员青年积极进取、拼搏奋进，像于总要求的那样“小松树，快长大”。欧亚卖场团委也将以此次评比为契机，增强引领力、组织力、服务力，团结带领团员青年成长为有理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗的新时代好青年，发挥主力军作用，推动企业高质量发展，积极履行社会责任，为省市全面振兴新突破作出贡献。

霸王茶姬兴安盟首店入驻乌兰欧亚

本报讯（乌兰欧亚 张雅宁）6月9日，乌兰浩特欧亚购物中心霸王茶姬兴安盟首店试营业。“以东方茶，会世界友”是霸王茶姬所强调的品牌理念。开业第一天人气火爆，顾客排队等候品尝，首日共卖出1243杯。同日，华为授权店也正式营业，覆盖华为手机、智能办公、运动健康、影音娱乐、智能家居等全部华为系列产品，可充分满足广大消费者需求。

新品牌的入驻开业，为乌兰欧亚吸引了更多的人气，提高聚客能力，同时，为乌兰欧亚丰富和完善业态结构起到推进作用，为企业销售利润双增长助力。

又讯（乌兰欧亚 塔娜）6月22日，全球快时尚百货品牌ILAHUI恋惠优品兴安盟首店开业仪式在乌兰浩特欧亚购物中心隆重举行，ILAHUI恋惠优品公司北区总经理宋博与来自五湖四海的贵宾欢聚一堂，共同见证此次盛典的精彩瞬间。乌兰浩特欧亚购物中心总经理张哲银参加开业仪式并致辞。恋惠优品是一家时尚百货连锁机构，也是“全球快时尚休闲生活”领域的优秀品牌。

欧亚沈阳联营召开半年经营工作会议

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）6月13日，欧亚沈阳联营召开2024年半年度经营工作会议。会议对照欧亚商都下达的经营指标及工作目标考核责任书部署内容，全面复盘上半年经营发展情况，分析问题、研讨方案、提出需求、制定对策，及时调整下半年工作计划，通过细致、高质量的会议指导，保障公司全年经营指标的实现。欧亚沈阳联营领导班子、各部门负责人参加了会议。

会上，欧亚沈阳联营总经理王晓丽强调，公司上下要深刻贯彻落实曹董在集团八届一次职代会上的重要讲话精神，紧紧围绕集团和商都战略发展大局不动摇，强力推进自采自营发展，提升高质量招商水平，全面提升商品力、服务力、竞争力，认清形势、盯紧目标、细化任务、严格经营风险管控和安全生产管理，坚定信心，敢于破局，全力保障全年各项任务指标的全面达成。

随后，欧亚沈阳联营副总经理陈忠梅、苏桂梅分别与各商场经理及管理人员、相关部室负责人结合各商场工作实际，围绕上一阶段主要经营指标完成情况，对销售、毛利、利润、重点品牌经营情况等进行详细梳理，主动查摆不足，分析优势、弱项，制定改进措施，从欧亚沈阳联营发展现状和未来提升突破等角度详细研究制定下半年重点工作任务，通过统筹运营，强化监管落实，确保高质高效完成全年各项任务指标。

欧亚卖场童装风向开启年中庆集章之旅

本报讯（欧亚卖场 王迪） 随着欧亚卖场年中庆典的盛大开启，男装商场童装风向特别策划了一场充满童趣与探索的集章之旅。

此次活动钻石卡会员仅需使用1积分即可兑换集章资格，并领取一本精美的童装风向集章册。活动吸引了众多消费者积极参与，现场参与者手持印有荷花的粉色集章册，穿梭于童装风向中心广场，寻找并访问指定的品牌店铺，每成功加盖一个印章，孩子们的脸上都会绽放出满意的微笑。当集齐21枚指定印章后，参与者将获得一盒精美的水彩笔作为奖励，增添了活动的趣味性和期待感。

2024东方广场街道&欧亚万豪杯
儿童才艺大赛成功举办

本报讯（欧亚万豪 王晨）6月15日，在欧亚万豪购物中心10周年店庆之际，“和谐文化·华韵童趣”2024东方广场街道&欧亚万豪杯儿童才艺大赛总决赛暨颁奖典礼在欧亚万豪购物中心天井举行。

活动现场，动听悦耳的歌声、婀娜多姿的舞蹈、激情四射的乐器表演、绘声绘色的演讲，各种表演令人目不暇接，现场掌声不断，高潮迭起。选手们比拼秀才艺，同台竞技展风采，令观众们感受了一场又一场视听盛宴。活动中，多余名活泼可爱的参赛选手们各显其能，在舞台上充分展示自我，她们自信的表情、楚楚灵动的舞姿赢得了观众们的阵阵掌声。比赛共产生一等奖1名、二等奖2名、三等奖3名、及各类奖项10余个。

围绕以顾客为中心的经营能力提升

——学习曹董在集团八届一次职代会上的讲话心得

近日，我研习了《今日欧亚》刊登的曹董在集团八届一次职代会上的讲话，将今年及今后一段时期的企业工作锁定在了“提升商品力”上，并从影响商品力的价格、质量和环境三个方面进行了细致阐述，使我豁然开朗。

价格。以往我们提到价格都是停留在比价、看价、跟价上，通过对商品价格的市调与跟价，不断压缩我们的利润空间，没有认真的去想一想，影响我们价格的终极因素是我们的进货渠道，是从哪一个几次进货。这就是集团提出“强自采、强商品、强销售”工作总基调的初衷。作为基层门店的店长，我要带领全店员工在坚持商品价格市调的基础上，积极调动全员销售自营自采商品热情，扩大自营自采商品销售，通过门店销量提升，为商品渠道优化提供出口优势，从而争取到更优采购渠道资源，降低采购成本，提升商品价格优势，保持良好的利润空间。

质量。如果说价格是市场竞争的利器，那么商品质量就是业绩持续稳定的重要保障。随着消费者年龄结构的变化以及消费者需求的不断提升，商品价格已经不是消费者的第一考量，“质优价廉”“物美价廉”“物超所值”才是消费者的购物首选。4.98元/斤的寒富苹果，不一定能够比6.98元/斤的阿克苏苹果更受欢迎。39.8元/斤的蚕蛹也可以成为营销的爆品。说道底，是要看商品的质量、价格是不是消费者想要的，是不是核心消费者想要的。作为一线门店，我们都知道，如果今天来的果蔬质量好，销售不成问题，尤其是应季水果，只要皮毛好，口感好，顾客一尝一个不知声，拿起袋子就是装。相反，如果口感不好，咱是尝都不敢给顾客尝，就怕一尝一个扭头就走……所以，我们要将商品质量放在经营的首位，每天跟进店内商品质量检查，及时发现商品质量问题并进行整改，及时向采购反馈商品存在的问题，通过营采双方努力，不断提升商品品质，以质优价廉的商品增加顾客粘度。

环境。环境包括现场硬件环境以及门店服务软环境。曹董在讲话中指出：要做到顾客的感受好就要站在顾客的角度来思考，不能以便于管理来决定行动，包括我们的动线、商品、陈列。这是解决现场硬件环境；杜绝和顾客论是非现象，这是解决门店服务软环境。我们的价格合理了，质量好了，但是现场环境一塌糊涂，现场服务一言难尽，那顾客也不会选择我们，不会走进我们的门店。在商品高度雷同，销售渠道多元化的现代竞争中。为顾客提供便利、舒适的购物场所，为顾客提供超出预期的情绪价值是门店销售业绩稳定剂。

曹董的讲话，给我们指明了下一步工作的目标，为我们破题提供了有效的方法。接下来，我将带领门店，认真落实曹董讲话精神，围绕于总提出的“六力促六强”百日竞赛方案内容，不断提升商品力、销售力、聚客力、服务力、管理力、争创力；实现商品强、销售强、聚客强、服务强、管理强、竞争强的经营能力提升。力争完成2024年全年各项经营指标！

（白山欧亚 李京娟）

居危思醒 服务筑基

——读曹董在集团八届一次职代会上的讲话有感

近日，我研习了《今日欧亚》刊登的曹董在集团八届一次职代会上的讲话，憬然有悟，心定路明。“居危思醒”警言虽短，却如一道浑厚震耳的钟声，警示我们勿要不思进取，警醒我们必要勤恳务实，警励我们仍要承压奋进。我于曹董讲话中深刻领悟到“用心服务”的非凡力量，要贯彻落实居危思醒，欧亚员工应从躬身践行“全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责”的服务准则开始。

我们要着力提升顾客的购物体验感和满意度，“换位思考”是实现服务进阶的加速器。我们需常思考如果“我”作为顾客，我需要什么产品？我的购物习惯如何？我期望什么形式的福利？我想要怎样的高质量服务？推己及人，深入揣摩，方能在换位思考中把握顾客的心理与需求，贴合实际地严选服务策略，进而掌握销售过程中的主动权，创造如申国芹前辈的销售佳绩。不怕我们不知道顾客想要什么，就怕我们没有对顾客需求的求知欲，不思考开拓销售路径的办法，不用心服务每一位顾客。“用心”乃成功之匙，“服务”乃商业之本，“用心服务”即是让商业迈上提质阶梯的重要桥梁。我们要让顾客在欧亚体验到如家庭般温馨细致的服务，拥有体验感超前的感受，才能以“用心服务”的非凡力量实现老客频回，新客广进，业绩稳升，口碑远扬。

我们要杜绝跟顾客论是非的现象，服务技巧和语言艺术是避免争执的遮风罩。争执常让人忘记自己是谁，我们要时刻牢记我们是素质优异的欧亚员工，我们代表企业的形象，需坚定不移地践行欧亚服务准则，以企业的利益为先。我们要首先铭记自己是谁，牢记自己肩负的使命和责任，才能避免陷入争执，丢失分寸。而后便是运用极致的服务技巧和语言艺术去化解争端，若遇到诚难商榷的顾客，不妨放下对“论公理”的执着，用“以退为进”换得顾客对我们的认同，学习曹董“大事化小”的明理与境界，反而为企业规避了一场易有损口碑的风波。

欧亚集团在不同时期会有不同的工作主题和方向，但道路万千，“服务”为本，根基需稳，建树方高。我将持之以恒做好服务工作，增强岗位技能，厚积底蕴学识，居危思醒不怠，让奋斗的青春在兴企业、保民生、为顾客、提服务的不懈奋斗中绽放绚丽之花！

（欧亚汇集 张新玉）

追寻梦想 何惧风雨兼程

——学习曹董在集团八届一次职代会上的讲话有感

近日，我们认真学习了《今日欧亚》刊登的曹和平董事长在集团八届一次职代会上的讲话，曹董作为欧亚集团的领路人，深刻地为我们剖析了市场环境，解读了商品力是企业核心竞争力，同时提出“将自营自采作为重要经营行为做大做强”的要求，一切行为要服从、服务于自采。继而提升服务顾客的能力，站在顾客的角度考虑问题，时刻做好“全心全意为消费者服务，善始善终为消费者负责”的经营宗旨，与此同时提升商超商品动销率，将商品流转化为资金流，并保持“居危思醒”的意识，知己知彼。

作为商超的一名基层管理者，我们将严格遵守并按照集团、体系、地区的要求，继续增加自采商品的销售占比，多维度的引进促销惊爆单品，依托集团、体系、地区独家资源，扩大自采销售专区，关注市场动态，定期走访市场，掌握竞争对手的商品组合，价格趋势，严把商品质量关，做好商品管理工作、做好关联商品销售的陈列组合，为顾客营造舒适的购物空间，同时按品类的库存周期，随时监控、合理有效的控制商品库存、对于高库存商品每月查询、及时解决、对于销小存大的商品做出合理化销售方法，对于小库存商品要每月及时清理、对于90天无销售商品，要及时反馈并查找问题所在，适当调整陈列，合理促销、及时提升商品动销率，同时也要按时有效淘汰合同内的无效商品码，扩大动销率占比，努力把超市的经营指标迈上新台阶。

不积跬步，无以至千里，不积小流，无以成江河，未来，我们将以高度的责任感、以曹董的讲话精神为指导，提早布局、突破瓶颈，继续秉承坚持不懈的抓落实、抓规范，深耕细作、谱写新篇章。

（吉林欧亚商都 王俭）

千帆竞发 奋楫者进

学习曹和平董事长在集团八届一次职代会上的讲话心得

近日，我们学习了曹董事长在集团八届一次职代会上的讲话。董事长针对企业未来发展方向进行了详细的阐述，尤其强调了提升商品力以及应对行业竞争的重要性。作为公司的一名员工，我深感责任重大，也对未来的发展充满了期待。

曹董的讲话让我深刻认识到，在当前竞争激烈的市场环境下，提升商品力是企业生存和发展的关键。商品力的提升意味着我们能够更好地满足市场需求，赢得消费者的信赖和支持，从而实现企业的可持续发展。

在了解行业竞争方面，我意识到市场竞争不仅仅是价格和质量的竞争，更是商品力和品牌力的竞争。我们需要不断关注行业动态，了解竞争对手的优势和不足，以便及时调整自己的战略和策略。同时，我们还要加强自身的创新能力，通过不断推出具有市场竞争力的新品来赢得消费者的青睐。

通过这次学习，我更加明确了自己的职责和使命。我意识到作为一名员工，我需要不断提升自己的专业素养和技能水平，以更好地服务于企业的发展，为企业的发展贡献自己的力量。

（通化欧亚 赵凡）

提升商品力 增强竞争力

近日，我认真学习了《今日欧亚》刊登的曹董在集团八届一次职代会上的讲话，受益匪浅，也为我日后的工作重点指明了方向。曹董指出，今年以及今后一段时期企业的主要工作是提升商品力。并为我们详细剖析了何为商品力？商品力是具体的而不是抽象的，主要包含以下几个要素，一是商品的价格，二是商品的质量，三是商品的环境。

在市场竞争如此激烈的今天，打下商品的价格战刻不容缓，在日常销售中了解到多数顾客来看商品都是经过了多渠道比价，不局限于欧亚各商场，包括线上平台以及同类型商超。光做到内部价格统一是不行的，要将眼光放出去，并找到差异原因，从根源上解决问题。对于自采商品要做到采于源头，降低成本，扩大利润空间，回馈消费者。并要增加自采商品的占比，这就需要对市场有全方位的了解，将销量好，利润高的商品吸收进来转为自采，并争取做到厂商直供而不是从代理手中进货。对于联营商品也不能全权放手交给供应商，要确保商品的畅销，不能将滞销问题转嫁于企业。同时要将租赁展位占比降低，使企业经营场地利润最大化。

其次，就是把好商品质量关，质量过硬才能有良好口碑，减少售后问题，维护企业信誉，让消费者买得安心，用得放心。也就是要注重诚信经营的重要性，做到质优价廉。最后是商品的购物环境和服务环境。在今后的工作中，重点就是要抓服务，现在消费者购物不光看商品价值，还看是否能给其提供情绪价值。同样的商品，同样的价格为什么要在我们门店购买，重要的就是服务，包括售前服务以及售后服务。如何能从千篇一律的同质化服务中脱颖而出，重要的就是要了解现在消费者的心理，以及跟上新兴的消费理念。要站在消费者的角度思考问题，将心比心，企业是因消费者而生，要将消费者的需求，感受，评价放在第一位，不与消费者争是非对错。谁能赢得更多消费者谁就占得了先机。

在日后工作中，我会全力以赴按照曹董要求做好以上三点的提升和改进，真正将“强自采，强商品，强销售”落到实处，打起十二分精神去发现问题，解决问题，并将曹董精神传达给每一位员工，要居危思醒，在经济下行的趋势下，提高员工的主观能动性，在维护企业利益，助力企业发展上，人人都是守门员，只有人人都分忧，企业才无忧；只有人人都尽力，企业才有力；只有人人都上心，企业才有薪。只要大家齐心协力，上下一心，跟随曹董的引领定能创造更加广阔的欧亚新天地。

（欧亚卖场 宗志）

欧亚人的责任与担当

在欧亚集团八届一次职工代表大会上，曹和平董事长的重要讲话，仿佛是一针强心剂注入体内，激起了大家的干事创业激情，曹董说：“要站在顾客角度想问题，站在顾客角度来思考”，曹董用扑克牌的故事举例说明、浅显易懂，用欧亚老员工申国琴的故事告诉我们服务的重要性。曹董在职代会上的讲话，让我们在工作上有方向、有规划、有举措，也让我心中升起一股厚重的责任感与使命感，而做为审计监察法务部也承接了欧亚责任与担当。

曹董在讲话中指出，要提升商品力，要抓住市场需求；要组织好队伍，落实多劳多得；要发挥干部作用，有发现问题解决问题的能力；要知己知彼，做好市场考察看价比价工作。这五点重要指示，是告诉我们要认清事物本质，要深耕细作，要发挥我们自身的优势、长处。做为企业的防火墙，审计监察法务部一直牢记工作职务，发挥职能优势。归纳梳理法律风险点，对库存管理进行专项审计，加强了对负毛利商品、不动销商品的管理，处理临期库存等为企业追收创效，梳理规范企业制度，全年处理法律案件、相关业务咨询等，这是我们坚持秉承曹董讲话的精神中的发挥干部作用，有严管商品的执行力。

我在欧亚工作已有14年半的时间，从商场到总部、从后勤到前勤，每个阶段从事的工作不同，感悟和收获也随之不同，而无论是哪一种身份，让我感悟深刻地永远是那两个字——责任。在审计监察法务部工作，每次听到于总布置工作，强调责任，宣总在工作指导中，反复说到细节管理，说到担起责任，我都会热血沸腾，深深体会到领导传递的大义，承接着老一辈欧亚人的精神意志，是企业给予“忠诚敬业、有为敢为”的职责效力。在欧亚人的言传身教下，我能仰望到高山之巅，明白了曹董、于总带领企业不断攀登的引力，理解了企业发展壮大至今的内动力。

每次学习曹董讲话，都会激励我们在工作和生活中不断前进和奋斗。今后，我们将继续努力，以经营质量和经济效益稳步提高为发展目标，做好企业的免疫系统、安全卫士，在集团公司的领导下，在连锁班子的指挥下，努力奋进，用全部的热情与干劲，永葆初心，为企业发展贡献力量！

（欧亚商业连锁 刘婷婷）

从“小我”出发 从“小事”做起

——学习曹董在集团八届一次职代会上的讲话心得

通过《今日欧亚》学习曹董在集团八届一次职代会上的讲话，我感触颇深，反省吾身，我是否是一名合格的管理人员？我是否努力提升自身，向优秀奋进？我是否牢记企业赋予我的使命并鼎力担当？通过以上问题，我发现所有的工作都要归根于现实基础，要从“小我”出发，从“小事”做起，在以小见大中勇挑重担、茁壮成长，才能用智慧和汗水谱写属于自己职业生涯的精彩诗篇。

“小岗位”衬托“大职责”。通过曹董在职代会讲述的故事，我意识到一个能够出色地做好本职工作的人，定能在小岗位上衬托出大职责，这是一份忠诚和认真编织的一张五彩缤纷的网，在牢牢护住自己的管辖区域的同时，大放异彩、绽放光芒，照亮了自己前进的路，同时点燃了后辈前进的“灯”。

“小思量”彰显“大担当”。“上面千条线，下面一根针”是对管理人员日常工作的生动描述，我们每天穿梭在现场，虽不是解决什么经天纬地的大事，但是在行走中却能引发思考，提出节能减排、挖潜增效的合理化建议，彰显管理人员的担当。

“小让步”影射“大情怀”。曹董对买布顾客的应对方法，何尝不是一种大情怀的体现，不是非要与顾客论处长短，也不是非要争论对错，而是换位思考后的取舍更为彰显格局的体现。一个小让步，可能不在常理范围内，但是特事特办或许也就变成了一种成全。

通过学习曹董对待工作中细节的见解，我发现自己的工作还可以更加细致入微、深入人心，希望通过我的努力，我能做到在消费者的角度上感受到温度，在供应商的角度上感受到速度，在企业的角度上感受到进度。听君一席话，胜读十年书，我要在欧亚这片土地上继续敬业深耕，在干中学，在学中干，发挥我的光和热，为企业的发展贡献青春力量！

（欧亚汇集 郭亚楠）

欧亚商都体系开展飞盘竞技体验培训

本报讯（欧亚商都 王雨滕）6月18日，欧亚商都人力资源部组织体系门店开展了一场别开生面的飞盘嘉年华竞技体验培训，本次线下培训扩展了培训层级和培训区域，针对长春区、吉林区35岁以下青年管理员工，并差异上年度已参与培训的新群体开展。

本次飞盘培训在户外进行，队员们虽顶着30摄氏度的烈日但现场气氛热烈，围观群众络绎不绝。竞技场上，他们身手敏捷，配合默契，当飞盘接力落定的一刻，大家欢呼雀跃，让飞盘在空中划出一道道优美的弧线，本次培训加深了体系青年管理团队的互动与交流，比赛环节的四个项目每一个都极具趣味性和挑战性，需要通过与队友共同完成技巧动作和配合完成竞赛，每个组别都在竞技赛场上展现了高超的比赛技巧及团队合作精神。

欧亚卖场企业管理部组织开展保洁专项培训

本报讯（欧亚卖场 陈雪）为进一步提高欧亚卖场保洁团队综合服务水平，创造更加清新整洁的购物环境，6月7日，欧亚卖场企业管理部组织开展一场大型保洁专项培训。

培训会采取实操实训实例的模式，让大家真正掌握标准化保洁服务流程，将培训内容融入实际工作，同时，企业管理部紧抓每一个流程与细节，针对四防安全知识、现场劳动纪律、仪容仪表规范、保洁工具摆放规范及标准、服务礼仪规范五个方面进行详细讲解，旨在通过标准化、专业化、流程化的培训，让保洁团队做内行，给欧亚卖场的顾客带来宾至如归的购物体验。

欧亚商都组织全体党员观看电影《周恩来与乌兰牧骑》

本报讯（欧亚商都 办公室）为大力弘扬“服务群众、服务基层、团结互助、倾情奉献”精神，按照欧亚集团党委的要求，6月14日，欧亚商都组织全体党员在十楼中影巨幕影城，共同观看电影《周恩来与乌兰牧骑》。

影片讲述了乌兰牧骑队员在内蒙古草原上辗转跋涉，以天为幕布、以地为舞台，全心全意为人民服务，甘愿奉献青春的故事。同时展现了周恩来等老一辈无产阶级革命家对边疆少数民族文化生活的关心与支持，自主根植基层、情系群众、无私奉献，赓续共产党员独有的“钢铁般的意志”。

此次观影活动不仅是一次生动的党性教育课，更是一场深刻的红色精神传承活动。欧亚商都将持续提升党建指导作用，带领全体党员传承红色基因、坚定理想信念、强化责任担当。

通化欧亚开展消防安全培训

本报讯（通化欧亚 综合部）今年6月是第23个全国“安全生产月”，为进一步增加全体员工安全责任意识，6月19日8时，通化欧亚购物中心组织全体员工开展安全消防培训。

首先全体员工观看长春国投集团安委办的安全生产月警示教育视频，随后由后勤保障部柜长高永俊讲解购物中心通道布局及标识、消防知识和逃生方法，现场演示灭火器、逃生锤、防烟面具等器材使用方法。此次消防安全培训，进一步增强了全体员工的消防安全责任意识和处置突发事件的应急能力，筑牢每个人的安全生命线，做到“人人讲安全，个个会应急，畅通生命通道”。

欧亚商都开展“安全生产月”专题培训

本报讯（欧亚商都 马清涛）今年6月是第23个全国“安全生产月”，为强化安全管理，提升事故预防和应急处置能力，近段时间以来，欧亚商都开展了2024年“安全生产月”专题培训活动，13个商场部室员工分别参加了此次培训。

培训现场，授课人以图文并茂、新闻报道、事故分析、现场说法等方式，结合近期典型火灾事故案例，对生活和工作中普遍存在的消防安全隐患进行了详细的讲解，让全体参训人员在“看一看、用一用、学一学”的过程中真切、全面地了解消防器材操作使用和逃生自救技能，确保在遇到紧急情况时能够沉着、冷静、正确处置。本次培训后还开展了逃生疏散演练，现场模拟演练了扑灭初期火灾、现场应急处置、防护用品穿戴、逃生疏散等工作内容。

双辽欧亚开展安全生产月活动

本报讯（双辽欧亚 常亮）6月7日，双辽欧亚购物中心为认真落实《吉林省安委会办公室 吉林省应急管理厅关于开展2024年全省“安全生产月”活动的通知》（吉安委办【2024】52号）要求，切实把学习成果转化为推动安全发展的工作实效，携手双辽市总工会联合开展“人人讲安全 个个会应急”2024年安全生产月警示教育宣传活动，双辽市总工会、双辽欧亚购物中心领导班子、双辽欧亚购物中心全体员工，共计260余人参会。

辽源欧亚开展消防演练筑牢商场消防“安全线”

本报讯（辽源欧亚 于巍）6月17日，为切实提高员工的消防安全意识和义务消防队员的应急处置能力，辽源欧亚购物中心组织了一场应急灭火演练。

为使演练更加形象、逼真，达到应有的效果，辽源欧亚微型消防站提前准备好了消防演习灭火器、应急灯、警戒线、对讲机、警示标识等演习用品。义务消防队员从穿防护用具、灭火器灭火、拉水带灭火动作娴熟、一气呵成。演习人员对“起火”部位进行了快速、安全、有序的扑救，并做好了余火清理、现场留守等后续工作。 整个演练过程严格按照既定方案实施，人员默契配合，分工有序，过程逼真、动作规范迅捷，充分展示了欧亚人极强的应变能力和处变不惊的精神风貌。

瞄准发力点 夯实落脚点

——学习曹董在集团八届一次职代会上的讲话心得

在欧亚集团第八届一次职工代表大会上，曹董对集团过去取得的成绩给予了肯定，对当前所有管理者的工作重点做出了指示，并且确定了欧亚集团未来的发展目标及方向。

一、“商品力”。商品力曹董多次提及，它是价格、质量、环境三者相互作用，共同提高的前提下，才能使我们销售的商品呈现最大商品价值。这也是在卖场超市一店，我们管理人员每天工作中检查的重点。价格方面同城同价，不价高，价签相符。质量方面保质期内销售是重点，还有外包装是否完好无破损等。环境方面，端头美陈、亮化，商品的布货、陈列的美观、货品的丰满等等都是需要我们用心考量的工作内容。

二、强自采。我们现在的自采商品有多个品类、品牌，强化现有商品的自采并不断深化扩展自采商品的品类，仍然是目前我们的工作重点、重心。自采商品的强化是对市场多变性的主动出击，只有“掌握”多品类的自采商品才能在价格、品种、质量等多方位占领主导地位，才能不被厂家、经销商的商品所局限。曹董在会上将强自采从采购到销售再到售后，从经营理念到人员管理再到规章执行，都做出了清晰的框架蓝图，接下来我们会将此蓝图落实。从自采商品的价格、销售、陈列等多方位落实。

三、“顾客角度”。曹董指出，要用顾客角度看商品、看服务，并用“超市中消失的扑克牌”举例，生动地阐述了，不能因为易丢失方便管理，而将百姓休闲娱乐常用品淘汰出超市，这是“懒政”。百货迎百客，齐全的商品，顾客喜欢的服务才能留住我们的回头客，吸引更多的顾客。站在顾客的角度上，将商品的品类、品种扩充增容，严把商品的质量关，培训员工、优化服务、提供优质服务。而那些防损防盗防火等需要防范的、方便顾客的措施才是我们要发挥管理职能的内容。

此次曹董职代会的讲话不仅指明了集团的发展方向，确立了强自采、商品力的工作重点和中心位置。也为所有的管理者、服务者今后的工作重点做了标注，明确了以顾客为中心，以顾客的想法为工作重点。在曹董的规划和所有人的执行落实中，我们的欧亚将在市场竞争中，激流勇进，独占鳌头。

（欧亚卖场 刘捷音）

从细微处改进 在基础中提升

近日，学习了曹和平董事长在集团八届一次职代会上的讲话让我受益匪浅，曹和平董事长将今后一段时间的工作做出了详细安排和部署。

首先是产品力的提升，要从价格、质量、环境三要素做出改变：改变进货次级和减少追加环节来控制价格；提升自身工作能力和修养，从末端规范把控商品质量；站在顾客角度，感同身受提升顾客消费购物热情，提升营销环境和氛围。

其次，注意行业竞争导向的改变：不能因循守旧，把注意力放在区域规模效益，还要比拼实施、环境及管理手段。产品采购要以自身为主体，经营转变，对手市场竞争的地位变革都要有准确把握，不要被表现蒙蔽，不同营销商品要有不一样的应对手段。摒弃 陈旧的营销方式，杜绝不必要损耗与浪费。

最后，在管理上要把自采自营从倡导转变为强力推动。一起行为服务、服从于自采，减少非一线人员，采用灵活用工机制，实现多劳多得，不能人为设置障碍，要让各个环节无错漏，做到奖罚适中。提升服务理念，培养服务意识，用情感待人，不盲目辩对错，树立亲切的企业形象。

作为一名基层的管理人员，在这一阶段工作中，让我感受到成功的喜悦和工作圆满完成的成就感，我感恩欧亚，从开始的懵懂到逐渐成长离不开欧亚各级领导的指导和信任，工作里学到的使我迅速成长。在接下来的生活和工作中，我会随时保持着一颗积极向上的心态，在工作中也可以更加从容，找到了工作的方向也找到了人生的方向，对接下来的工作有了信心和勇气，不退缩，不犹豫，不逃避，去面对，去感受，去掌握。

优秀员工成就卓越企业，卓越企业造就优秀员工，有了目标前进的道路就有了方向，远航的航帆就有了导向，对工作的展开就有了指南针，朝着目标落实前进我们必定会一帆风顺，畅通无阻。市场严峻，我们要在稳步发展中改变，改变里求发展。知己知彼把握市场主体，灵活应对，主动求新才会有更长远的未来!

（白山欧亚 王洪丽）

合情服务 价格取胜

近日，在学习曹董在集团八届一次职代会的讲话时，让我对于商场的价格管理和顾客服务接待有了更新更深入的理解。领导的讲话不仅为我们指明了方向，也引发了我站在顾客角度对商场管理的新思考。

首先，对于价格管理，顾客最关心的是性价比。在竞争激烈的市场环境中，价格不仅是商品价值的体现，更是吸引和留住顾客的关键。与此同时，还要注意商品的品质和质量，好的商品价格和好的商品质量，才能搭配出最优的性价比！长此以往当顾客每次都能在我们这里选取到最优性价比的货品，我们才能持续不断地留住顾客。所以定期进行市场调研，了解竞争对手的价格情况，甚至是赠品情况就是至关重要的，这让我对日常需要完成的看加单的重要性理解得更深了。只有确保同城同价、关注他人，才能让我们在价格和性价比上不掉队，才能成为顾客首选的购物地点。

其次，做好顾客服务也是重中之重，在网络渠道重重围剿实体商场的情况下，顾客选择线下购物，除了因为时效性以外，更多的是为了体验到线上体验不到的服务。曹董说“杜绝跟顾客论是非现象”，于总说“我们不要赢了法理，失了情理”。顾客是商场的宝贵资源，他们的满意度直接影响到商场的声誉和销售。因此，我们在与顾客交流时，不应该陷入争论和是非对错的判断中。当顾客提出异议或不满时，我们应该以平和、理性的态度倾听他们的声音，理解他们的需求，并积极寻求解决方案。我们企业走过40载春秋靠的就是一心为顾客的服务与口碑。

全心全意为消费者服务，善始善终为消费者负责！严把商品质价关，全情投入，全心负责，我们的企业才能良性发展，未来我将继续关注价格动向，提升现场服务，为企业的发展添砖加瓦！

（欧亚卖场 王俊淅）

做强商品力 携手勇毅前行

学习曹董在集团八届一次职代会上的讲话有感

近日学习了欧亚集团董事长曹和平在集团八届一次职代会上发表的重要讲话，感悟颇深。

保持一个企业的商品力强大是企业生存的根基，只有站在顾客的角度把价格低、质量好的商品带给顾客，才能留住顾客。在把控好价格关和质量关的同时，还要应对变化莫测的市场经济结构，我们不仅要和传统的企业比拼设施、环境和管理手段，同时我们还要应对铺天盖地的食杂店，电子商务线上对非食商品的冲击，还有餐饮食材第三方供应等，我们要综合多方面因素来调整企业的发展步调。为了保持我们的优越竞争力，目前解决自采自营的卡点、堵点仍是我们工作的重中之重。自采商品直接从源头采购，省去中间商赚差价，把价格打到最低，把优惠让利于顾客是我们企业一直遵循的原则。自采商品需要企业各部门跟踪落实到每个环节，从采购、运输、上柜到销售，都要做好监管和考核，身为员工的我们更应全力配合，优先完成涉及到自采的相关工作，服务好自采，让自采工作得以顺利进行。

回顾企业发展之路，有风平浪静，也有惊涛骇浪，曹董在会上的讲话有总结，有期翼，定企业的发展步调，是我们千条万缕的主心骨，给我们勇敢前行的动力，使我们坚定信念。我们不仅要端正态度，对顾客谦卑有礼，立足本职岗位，树立责任意识，把心思用在工作上，提高工作效率，同时更应牢记使命，攻坚克难，为企业的万象繁荣贡献自己的一份力量。

（通化欧亚 王崇云）

强企征程勇开拓 深学笃行启新航

——学习曹董在集团八届一次职代会上的讲话心得

纵观欧亚集团40年发展历程，多业态拉动后劲十足、差异化发展势头凸显、经营理念随需而动、自采模式深度挖潜、新的征程蓄势待发……曹董的讲话令我学思践悟，作为一名管理人员应从以下三个方面不断提高自身德行素质，充盈自身，为欧亚的壮阔发展续能促航。

严格自律，做正直的现场管理者。我们要有职业经理人的素质和能力，德与位相匹配，禁忌德薄为尊、智小谋大；要自律廉洁，思想经得住推敲，行为经得住考验，不占企业和供应商的便宜；要勤在现场，做到事情在现场发现，隐患在现场排查，责任在现场担当；要精益求精，做事善始善终，负责到底；要勇于创新，“苟日新，日日新，又日新”；要艰苦奋斗，“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”；要锤炼品格，牢记“从善如登，从恶如崩”。

胸怀宽广，做有担当的管理者。管理者要提高责任意识和担当意识，敢担当、善担当、会担当，以钉钉子精神担当尽责，树立“功成不必在我”的境界；面对大是大非敢于亮剑，面对危机敢于挺身而出，面对失误敢于承担责任，争做一名让合作者看得起，让员工托付得起，让消费者信任得起的管理者；要不断磨炼忍耐力和承受力，古往今来，能成大事者往往都是心胸宽广之人，我们能承受多大的压力决定了我们能承担多大的责任和能有多大的成就。

虚心好学，做内行的管理者。管理者要做内行，用内行的眼光发现问题，用内行的思维思考问题，用内行的办法解决问题，就会提高工作效率，树立威信。我们要不断学习，充实自我，勤学苦练，增强本领，做到自身正、自身净、自身硬，还要虚心学习同事们的专业知识、工作方法、营销技巧、为人处事等，坚持“多看、多听、多想、多做”，做到“身到、心到、眼到、手到、口到”。

心有笃守，不负青云之志；砥砺躬耕，必有乘风破浪之时。我们要把曹董的讲话内容的所思所想所感所悟进行沉淀，提纯取精，学以致用，大有所为，大有作为，为欧亚美好愿景的实现贡献新的力量！

（欧亚汇集 李德成）

做商业航母的一颗螺丝钉

——读曹董在集团八届一次职代会上讲话有感

一年一次的职代会，曹和平董事长都会有新的思想、新的见地传道欧亚的每一名员工。今年在读到曹董讲话后，感触颇多。尤其在读到2024年工作规划中，曹总提出的三大工作重点。一是解决自采自营的卡点堵点；二是杜绝和顾客论是非现象；三是要及时发现和解决企业中存在的问题。这正是欧亚未来发展的脉搏所在，把握脉搏、把握主旋律音符，必定能奏响盛世音律。

欧亚风雨兼程，在时代赋予的下、在英雄辈出的峥嵘岁月里，才有了今日四十载华章的欧亚。四十年是百年征程的一小步，也是新纪元的起始点，经历岁月的打磨，让欧亚这艘商海巨舰冲锋的路上更加游刃有余。

哲学上讲前进的道路是曲折的，并不是一帆风顺的。曹董运用40年的经验，去繁存简，抓住问题实质，就似一个修路的匠人，解决自采自营就是“通路”；对待与顾客关系就是“修路”；及时发现问题和解决问题就是“维护”道路。只有这样才能在正确的道路上驶向理想的彼岸，成就不世功勋。曹董探讨的问题非常的接地气，看不到高屋建瓴，嗅到的都是人间烟火，“采的好才能销的好”、“相逢开口笑、过后不思量”很好的诠释了处理顾客关系的精髓，也是服务的灵魂。发现问题解决不问题，不掩饰问题，让问题堆积，这样的工作作风才能让企业良性发展。

不见高山不知尘埃的渺小，不见大海不知海的辽阔。在接下来的工作中，多学习、多求知，多干多得。把学习运用到实践中去，在工作中成长。做商业航母的一颗螺丝钉，做发展旋律音符上的一条线，演航母远洋，奏盛世旋律，一起向未来。

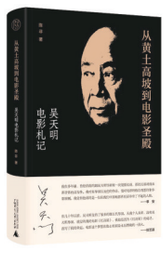
（欧亚车百 姚志刚）

书香欧亚

书名：《渐渐爱上那些残缺的事物》
作者：邓学云

本书收录了邓学云2020年以来创作的优秀短诗百余首。诗人一往情深地思考着人类世界，关注世间的人、事物、生命，以及赖以生存的整体环境等。他善于从粗粝的日常生活中挖掘，并打磨出使人深思、耐人寻味的诗意。其诗作既有对个体生命存在的探寻，更有对人类存在状态的深思，许多诗篇让人读来有一种生痛感，从而引发人们对生活与生命的深刻思索。诗歌语言平实而清新，节奏流畅和缓，情绪内敛而不失力量，既重于情感的抒发，也不抛弃对于哲理的传递，在理性和情思之间取到了很好的平衡。

书名：《从黄土高坡到电影圣殿：吴天明电影札记》
作者：陈非



本书是作家、导演陈非根据已逝著名导演吴天明从影四十年从未公开的心得体会、创作谈以及对当事人的采访等整理而成的一本书，吴天明一生虽然只拍摄了七部电影，但几乎每一部都堪称经典，有些甚至可以看作中国电影史上里程碑式的作品。本书全面真实呈现了吴天明的从影经历、成长之路，作为导演的心路历程、导演方法与经验，以及作为西影厂厂长，电影管理者，用心关爱与扶持第五代导演的事迹，以及广纳贤才的伯乐精神，从中体现了他的艺术追求、为电影的执着献身、对青年人才的关爱扶持。

书名：《明清江南商业的发展》
作者：范金民

这是一部全方位论述明清江南商业发展的力著。作者从江南商品的生产、流通、市场、商人商帮及其组织，以及商业兴盛与江南社会经济的相互关系等一系列重要问题出发，对明清江南商业的发展进行全方位且系统性的研究，呈现了明清江南商业繁华的景象，揭示了商业兴盛在江南社会经济发展中的作用。本书史料翔实，考证精深，对明清江南的商品流通、市场、商人商帮，以及商业兴盛与江南社会经济之关系等一系列重要问题，提出了许多创见，使本书成为研究明清江南商业发展的经典之作。

夏 夜

六月微风轻抚脸庞，
池塘的荷花带来清凉，
夏夜的星空璀璨，
点缀着黑暗的天幕，
夏夜月光如水，
静静的洒向大地，
树叶在风中摇曳，
勾勒出美丽的画卷，
花香沁人心脾，
让人们感受着平静与安宁！

（欧亚商都 王丽娟）

六月夏至

六月是夏天的初始，
是大自然馈赠的盛宴，
让我们体会生命的活力。
六月的花，
摇曳在风中，
沐浴着阳光，
淡淡的清香，
在季节的转角中绽放。
六月的风，
轻轻的柔柔的，
掠过身心抹去忧伤，
在季节的辗转中飘荡。
六月的情怀，
曾经的云淡风轻，
犹在脑海间徘徊，
轻拾一行诗句，
在惬意安逸中吟唱。

（欧亚商业连锁 李彦梅）

初心不变 筑梦同行

截至今年6月，我加入辽源欧亚购物中心已整整一年了，但我与欧亚的渊源是从2014年就开始了。

2014年，是我大学刚毕业的一年，也是我加入欧亚商业连锁，成为欧亚人的一年。大学刚毕业的我，朝气蓬勃，干劲十足，我很热爱欧亚这个大家庭，但偏偏事与愿违，2018年由于身体原因我离开了欧亚，也离开了长春，回到了家乡辽源。此后的几年中，我边做着一些轻松的事情，边调理身体。每隔一段时间，梦里便会出现我曾经工作的场景，想念我曾经并肩战斗过的同事，怀念一起拼搏的日子，于是当年的离开便成为了我心中最遗憾的事。

所有的回忆恍如昨日，2023年6月1日，我正式加入辽源欧亚购物中心。当时的我内心顿感压力，担心自己时隔数年的不适应，担心自己身体再次出现状况，担心的太多太多。现在，我已经在辽源欧亚招商装潢部工作一年的时间。在这一年里，领导鼓励我，同事帮助我，让我感受到了工作环境里的爱与温暖，开心工作，快乐生活，也更加坚定了我内心中的信念，再回欧亚，是最正确的选择。

集团30周年庆我加入了欧亚，何其有幸我又见证并参与了集团的40周年庆。40年，不忘初心，砥砺前行；40年，诚信立业，遍地开花。寥寥几笔，难以叙述这些年心中的遗憾。在今后的工作中，我会努力把这些年所有的遗憾，转化成一个个小圆满。“江河浩瀚，始于点滴”，坚持自己的初心，因为这是梦想开始的地方。而欧亚人奋勇拼搏，同舟共济的精神也将会一直激励着我踔厉奋发，勇毅前行。写到这里，我想由衷的说一句：“再回欧亚，初心不变，筑梦同行！”

（辽源欧亚 王欣宇）

我在欧亚的成长之路

在繁华的通化市江南，有一座集购物、娱乐、餐饮于一体的综合体——通化欧亚购物中心。这里不仅为顾客提供丰富的购物体验，也为员工提供了广阔的职业发展平台。我就是在这里，从一名普通的收银员，逐步成长为微机室员工，现在成为一名结算会计。

2016年，我怀揣着梦想走进了欧亚，成为一名收银员，我的日常工作就是为顾客提供快速准确的结账服务。这个岗位看似简单，实则需要极高的专注力和良好的顾客服务技巧。我记得有一次，一位顾客因为商品价格的问题而情绪激动，我耐心地解释并迅速解决问题，最终赢得了顾客的谅解和赞赏。在这个岗位上，我学会了如何处理突发情况，如何与各种顾客沟通交流，这些经验对我后来的职业发展起到了重要的作用。

随着我在收银岗位上的表现得到认可，2023年10月，我得到了转岗到微机室的机会。在这里，我的工作内容发生了变化，从直接面对顾客转变为处理购物中心内部的数据。我负责销售数据、维护系统正常运行，这些工作要求我具备一定的计算机操作能力和数据处理能力。在这个过程中，我不仅提升了技术水平，也学会了如何在团队中协作，共同完成任务。

2024年4月，我被晋升为结算会计，这是一个对专业知识和技能要求更高的岗位。我负责供货商结算、商场报表、各种财务数据汇总分析等工作，这个岗位让我深刻认识到财务管理的重要性，也让我有机会从宏观的角度审视购物中心的运营情况。在这个过程中，我不断学习新的财务知识，提升自己的专业能力，为购物中心的稳定发展贡献自己的力量。

回顾在通化欧亚购物中心的职业发展路径，我深感自己的成长和变化。从一名收银员到结算会计，我不仅提升职业技能，也拓宽了自己的职业视野。我学会了如何在不同的岗位上发挥自己的作用，如何在团队中找到自己的位置。这些经历让我更加明确了自己的职业目标，也让我对未来的职业生涯充满了期待。

（通化欧亚 许黎黎）